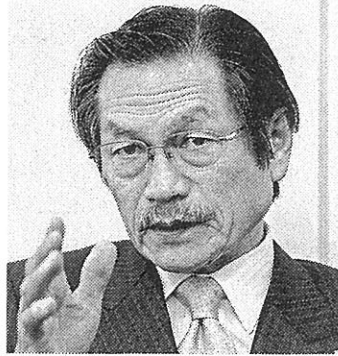


## 2013展望



建設コンサルタントは、公共投資に軸足を置いた事業形態がどこまで続くのか、という根本的

建設コンサルタント

ACKグループ

廣谷 彰彦 社長

### 受け身型経営形態から脱却

な課題を抱えている。自大を目指す。

らの立ち位置を厳しく捉え、会社や職場のあり方を伴うが、経営者として、一度考える必要が

ある。これまでの事業基盤を守り、ボリュームで稼ぐ時代は終わった。縮小均衡にある国内市場で

は、公共以外の分野に積極的に投資し、業容の拡大

をもち一度考える必要が

ある。これまでの事業基盤を守り、ボリュームで稼ぐ時代は終わった。縮小均衡にある国内市場で

は、公共以外の分野に積極的に投資し、業容の拡大

をもち一度考える必要が

ある。これまでの事業基盤を守り、ボリュームで稼ぐ時代は終わった。縮小均衡にある国内市場で

は、公共以外の分野に積極的に投資し、業容の拡大

をもち一度考える必要が

ある。これまでの事業基盤を守り、ボリュームで稼ぐ時代は終わった。縮小均衡にある国内市場で

だ。コンサル業界では人材の流動化が進んでい

る。その主因は、将来展

望が描けず、先細りとい

うイメージがあったこと

だ。買収で巨大化した欧

米企業と同様の動きがで

きなければ、世界レベル

の厳しい競争には打ち勝

てない。人材の多様化や

情報インフラの高度化を

進めながら、日本人技術

者が活躍できる場面はど

事業の拠点となる現地法

人を当面、毎年2〜3社

は立ち上げていきたい。

内にこもって日本人あり

きの経営をしていけば、

この先持たないのは明白

だ。買収で巨大化した欧

米企業と同様の動きがで

きなければ、世界レベル

の厳しい競争には打ち勝

てない。人材の多様化や

情報インフラの高度化を

者か活躍できる場面はど

このか、しっかりと見

極めていく。

受け身型の経営形態か

ら脱却し、主導的に動け

る分野を拡大しながら、

収益性を高めていく。新

たな取り組みの成否は、

ここ2〜3年の動きにか

かっている。